

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES COREENS

SHERPA FORMATION



13 et 14 mai

7 et 8 novembre 2024 à Paris

Une formation animée par Jean - Marie HURTIGER et Syunghea NOH

Participants

Cette formation s'adresse aux cadres et dirigeants qui communiquent, négocient et travaillent avec des Coréens.

Prérequis : une première expérience de travail avec des Coréens.

Objectif : Aptitudes et compétences

Comprendre l'influence qu'exerce la culture de chacun, Coréens et Français, sur ses perceptions, sa communication et son comportement dans l'entreprise.

Appréhender les spécificités culturelles des pratiques professionnelles. Les prendre en compte dans la relation professionnelle : travailler en équipe avec des Coréens, savoir créer et maintenir la relation, gérer un projet avec des Coréens, acquérir les clés pour un climat de coopération favorable

Moyens

Deux journées interactives animées par 2 formateurs

- Une Coréenne qui a une longue expérience professionnelle dans un contexte français
- et un Français qui a vécu et travaillé en Corée, à la Direction d'une grande entreprise.

Qui vous apportent des connaissances opérationnelles, des conseils

Les outils : méthodes mobilisées et modalités d'évaluation

Des exercices collectifs et individuels.

Brainstorming, sondage, quizz, jeu d'association, vidéos.

Une mise en pratique immédiate par des études de cas et simulations.

Une évaluation par quizz à la fin de chaque journée
Un plan d'action collectif et individuel à la fin de la formation

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES COREENS

Progression pédagogique

*La formation est organisée en 4 demi-journées
Chacune répond à un objectif particulier*

1. Faire le point sur nos expériences et prendre conscience de l'impact de la culture dans la collaboration avec les Coréens
2. Apprendre à structurer la communication en intégrant les éléments du contexte culturel et des codes de communication coréens. Mieux comprendre vos interlocuteurs en découvrant le contexte historique, politique et social de la Corée
3. Acquérir des clés de compréhension et des techniques pour gérer au mieux une équipe ou un projet avec des Coréens
4. Apprendre à établir et maintenir une relation commerciale efficace et harmonieuse avec un partenaire commercial coréen (client ou fournisseur)

Formateurs

Cette formation est animée par Jean - Marie HURTIGER et Syungha NOH

Jean- Marie HURTIGER a vécu et travaillé 6 ans en Corée

Il a dirigé une joint-venture avec des implantations à Séoul et à Busan: développement, fabrication et commercialisation en Corée et à l'export.

Il a une expérience de management d'équipes locales, de négociation et des gestion des relations client-fournisseur. Il a géré un réseau de distribution et de service : Gestion du changement et intégration dans l'organisation internationale, renouvellement du Comité de Direction et création du bureau d'étude local N°1 en qualité en Corée pendant 8 ans; doublement de la production. Il a été Président de la Chambre de Commerce Européenne en Corée de 2008 à 2011.

Avant la Corée, il a été expatrié en Colombie et en Roumanie.

Il est diplômé de l'ENPC et de l'INSEAD.

Syungha NOH est une Coréenne qui vit et travaille en France depuis 2002

Forte de ses différentes expériences au sein d'organismes coréens et français, tant publics que privés, elle intervient dans les relations professionnelles liant les entreprises françaises et coréennes.

Elle aide les entreprises coréennes à développer leurs partenariats commerciaux en France.

Elle est avocate indépendante au barreau de Paris.

**13 et 14 mai 2024
Date limite : 22 avril**

17 rue Scribe 75009 Paris
*Accessibilité aux personnes handicapées :
nous contacter au 01 42 99 94 66*

**Inscription
Contact@sherpa-formation.com**

Tarif : 1 400 Euros HT

NEGOCIER ET TRAVAILLER AVEC DES COREENS

PROGRAMME

Jour 1

1 - Prendre conscience de l'impact de la culture sur nos modes de collaboration

- Nos expériences de travail avec les Coréens
- Les Français et les Coréens perceptions croisées : le rôle des stéréotypes dans notre collaboration
- Le rôle de la culture dans nos comportements
- La Corée : conséquences de sa géographie

Approche interactive, nuage de mots, sondages, quizz, etc.

2 - Communiquer dans le contexte coréen

- Les codes de communication en Corée : le Oui et le Non, l'apparence, les sujets tabous
- Les spécificités de la langue coréenne et leur impact sur la communication
- Comprendre et intégrer les clés culturelles sous-jacentes à la communication : Confucianisme, Face, notre pays (Uri Nara)
- La société coréenne et ses évolutions. L'impact sur les comportements professionnels
- Structurer la communication à distance
- Partage et demande d'informations
- La Corée dans le temps : plus de 5000 ans d'histoire et les deux Corées contemporaines.
- Le poids de l'Histoire dans nos relations actuelles
- Le cadre politique et économique. Les Chaebols.
- Le rapport à la loi et les conséquences sur nos contrats

Les apports théoriques sont combinés avec des outils interactifs (sondage, quizz, vidéos) qui permettent d'expérimenter la communication.

Mises en situation : réunions par téléphone, envoi d'emails.

Jour 2

3 - Manager et gérer les projets

- Organiser une réunion avec des Coréens
- Les styles de management en Corée; la hiérarchie et les attentes vis-à-vis du leader.
- Les modes de raisonnement et de résolutions de problèmes : impact sur la gestion des projets
- Donner et recevoir du feedback. Gérer les situations conflictuelles
- Gérer les projets à distance : les outils de structuration ; la gestion du temps

Des outils (sondages, nuage de mots, quiz) et études de cas qui permettent d'appliquer les apprentissages aux cas des participants.

Mises en situation : délégation et suivi de tâches à distance. Résolution de problème.

4 - Travailler avec des partenaires coréens (clients ou fournisseurs)

- Savoir établir et maintenir une relation commerciale harmonieuse et efficace; construire des relations de confiance
- Comprendre la conception coréenne des contrats et les utiliser à bon escient
- Savoir assurer la maîtrise des délais et de la qualité
- Acquérir les clés pour une négociation efficace et un climat de coopération favorable

Outils interactifs et mini études de cas pour appliquer les apprentissages aux cas concrets.

Mise en situation : gestion de blocage due à une absence de retour par un client

Synthèse : Notre collaboration avec des Coréens ; plan d'action et axes de progrès